

Hervé BOMMELAER

Trouver le bon job grâce au Réseau

**Les 10 facteurs clés de succès
pour trouver un emploi**

Deuxième édition

© Groupe Eyrolles, 2005, 2007
ISBN : 978-2-212-53857-1

EYROLLES



Sommaire

Préface. La 2^e édition	1
--	----------

Avant-propos	3
---------------------------	----------

Introduction. Le Réseau offre les plus grandes chances de trouver un nouveau poste	5
---	----------

<i>Help!</i>	5
--------------------	---

<i>Networking or Not Working</i>	6
--	---

Un <i>best job</i> plutôt qu'un job	6
---	---

Dessine-moi un Réseau	7
-----------------------------	---

Comment les entreprises recrutent-elles ?	8
---	---

Agir plutôt que réagir	9
------------------------------	---

Échapper à la dictature du « copié cloné »	10
--	----

La moitié des cadres supérieurs n'utilise pas le Réseau dans leur recherche	11
---	----

Parmi les utilisateurs du Réseau combien agissent efficacement ?	11
--	----

Trouver un nouveau et un plus gros fromage	12
--	----

Petite décision, grandes conséquences	13
---	----

Les secrets de la réussite grâce au Réseau	14
--	----

Comment bien utiliser ce livre	14
--------------------------------------	----

Partie 1. Les dix facteurs clés de succès de l'activation du Réseau

Facteur de succès n°1. Intégrez les règles du jeu	19
--	-----------

Surmontez les freins au Réseau	19
--------------------------------------	----

Les erreurs du débutant	20
La confiance : socle du Réseau	21
Les valeurs du Réseau	23
Un échange gagnant-gagnant	24
Donnez avant de recevoir	24
Donneurs et profiteurs	26
De professionnel à professionnel	26
Tout le monde aime rendre service	27
Pour en finir avec le piston	28
Respectez vos engagements	29
Tout le monde ne naît pas <i>networker</i>	30
Facteur de succès n°2. Verrouillez votre projet professionnel	31
Pas de Réseau sans un projet	31
Trop de projets brouillent votre image	32
Le Réseau pour valider votre objectif	32
Ne communiquez que sur un seul projet	33
Un projet simple et clair	33
Un projet réaliste	34
Un projet réalisable	35
Un projet bien communiqué	35
Un positionnement clair	36
Un projet cohérent	37
Une offre de service et de compétences	37
Un projet dans lequel vous vous projetez	38
Vous êtes votre projet	39
Facteur de succès n°3. Déterminez des cibles précises . . .	41
Pas de Réseau sans cibles	41
Des cibles claires et accessibles	42
Des cibles renseignées	42
Restez à l'écoute du marché	43
Laissez tranquilles les DRH	44
Lancez-vous des défis	45

Facteur de succès n°4. Passez de votre réseau direct au Réseau indirect	47
Dépassez votre réseau direct	47
La faiblesse des liens forts	48
<i>With a little help from my friends</i>	48
La force des liens faibles	49
La notion de liens faibles	50
Les relations de mes relations sont...	51
Comment atteindre la cible	52
La technique des rebonds successifs	53
Repérez les connecteurs	53
Multipliez les ponts	54
Le syndrome du colonel Nicholson	55
Le syndrome de l'heure d'arrivée	56
 Facteur de succès n°5. Utilisez l'arme absolue : la recommandation	 59
La clé de toutes les portes	59
Quand une recommandation n'est pas nécessaire	60
Pas de fausse recommandation	61
Demandez pour obtenir	61
Sachez demander	62
Pourquoi les gens rendent-ils service ?	63
Attention aux <i>name droppers</i> !	63
Le double verrouillage de la recommandation	64
La variante américaine	65
Pas de recommandation, que faire ?	65
Pas de « reco » au frigo !	66
Exploitez toutes les recommandations	67
 Facteur de succès n°6. Ne demandez que ce que l'on peut vous donner : tout sauf un job !	 69
Comment casser l'effet du Réseau ?	69
On ne peut donner que ce que l'on a	70
Hypocrisie ou convention	71

La bonne demande	72
Et si mon interlocuteur me parle d'un job ?	73
Connecteurs ou décideurs ?	74

Facteur de succès n°7. Maîtrisez l'appel Réseau 77

Votre objectif : décrocher un rendez-vous	77
Les conditions de la réussite de l'appel Réseau	78
Appelez au bon moment	78
Formulez la bonne demande	79
Les phrases de déminage	80
Quand vous n'arrivez pas à joindre votre contact	81
Quand la secrétaire fait barrage	82
Rendez-vous dans son bureau	82
Entraînez-vous : faites un dos-à-dos	83

Facteur de succès n°8. Excellez dans l'entretien Réseau .. 85

C'est vous le pilote	85
Vous êtes le gardien du temps	86
L'entretien Réseau en dix points	87
Convaincre, rassurer, séduire	88
Préparez, préparez toujours, préparez encore	88
Sachez écouter	89
L'effet de primauté	90
Pas de seconde chance de faire une première bonne impression	90
Les signaux non verbaux	91
Sachez communiquer	92
Habillez-vous pour la circonstance	93
CV ou pas CV ?	94
Restez discret	94
Enfin, sachez conclure	95
Entraînez-vous avec plaisir	96

Facteur de succès n°9. Remerciez et tenez informé 99

Soyez poli : remerciez !	99
--------------------------------	----

Remerciez en personnalisant le message	100
Tenez informés tous vos contacts	100
Halte au réseau kleenex	100
L'effet d'attachement	101
Multipliez les occasions de contact	102
Faites d'un contact un allié	103
Laissez et entretenez une trace positive	104
Mes idées Booster	104
Facteur de succès n°10. Organisez-vous méthodiquement	111
De la méthode avant tout	111
Deux outils incontournables : le <i>Networktracking</i> et le tableau de suivi	112
Jamais sans votre téléphone ni votre e-mail	113
Incontournable compte rendu	114
Gérez le succès	114
Un travail à temps complet	116
La chance sourit aux entraînés	117
Réflexes de pros	118
Et si je suis encore en poste ?	119

Partie 2. Les bonus du Réseau

1. Maximisez l'utilisation du Réseau	123
Pour préparer une offre de service renseignée	123
Le Réseau pour répondre à une annonce	124
Le Réseau quand le Réseau ne marche pas	125
2. Trouvez un mentor Réseau	127
L'accompagnement d'un mentor	127
L'irrésistible montée du coaching de Réseau	128
Trouvez le bon mentor	128
Comment demander à quelqu'un d'être votre mentor ?	129
Vos engagements vis-à-vis de votre mentor	130

3. Utilisez la force du groupe 133

Plus jamais seul 133

Job club et groupe Réseau 134

La force du groupe 134

Les groupes Réseau 135

Le nombre et la qualité créent l'efficacité 136

Périodicité et durée 137

4. Identifiez les réseaux existants 139

Sélectionnez les bons réseaux 139

Réseaux : mode d'emploi 140

Entrecroisez les Réseaux 140

Voyage au bout des réseaux 141

Les réseaux des écoles 142

Les réseaux des anciens de l'entreprise 143

Les réseaux féminins 144

Les réseaux professionnels 145

Les réseaux de prestige 146

Les autres réseaux 147

5. Le Réseau pour les cadres dirigeants 149

Incontournable Réseau 149

D'abord se reconstruire 150

Dans la peau du dirigeant 150

Un peu d'humilité 151

Activer son réseau pour atteindre le Réseau 152

Activer le Réseau 153

Activer les réseaux 154

6. Réseauter pour les plus de 50 ans 155

Le Réseau sinon rien 155

La bonne posture 156

Donner envie 156

Le bon message 157

Y croire encore et encore	158
Conseils pour démarrer et pour la suite	158
7. Le Réseau pour un premier job	161
Créer la différence	161
Des fondamentaux intangibles	162
Où réseauter ?	163
Quelques bons connecteurs	164
Réseauter pour la vie	165
Comment débiter ?	165
8. Réseauter sur internet	167
La révolution internet est en marche	167
Rien ne remplace le contact visuel	168
L'intérêt de ces sites	169
Une activité chronophage	170
Bien utiliser Viadeo	173
7. Chassez les chasseurs de têtes	175
Le fantasme de la chasse de têtes	175
Pourquoi les chasseurs ne s'intéressent pas à vous ...	176
Une solution pour les rencontrer : le Réseau	177
Un bon contact professionnel	177
Le Réseau pour être en <i>short-list</i>	178
8. Continuez le Réseau une fois en poste	179
Continuez de jouer le jeu	179
Les bons et les mauvais	180
Changement de posture	181
Soyez un bon connecteur	181
Devenez un mentor à votre tour	182
N'oubliez pas la leçon	182
Une nouvelle vision professionnelle	183
Prenez soin de votre trésor	184

Conclusion. Convaincu ? Alors allez-y ! 187
Un gagneur n'abandonne jamais 188
100 % des gagnants ont tenté leur chance 188
En attendant toujours mieux 189

Partie 3. Les outils Réseau

Outil 1. Réponses aux freins à utiliser le Réseau 193
Outil 2. Diagnostic de projet professionnel 197
Outil 3. Starter-list de Réseau direct 199
Outil 4. Check-list d'appel Réseau 201
Outil 5. Scénario d'appel Réseau classique 203
Outil 6. Scénario d'appel Réseau difficile 205
Outil 7. Check-list d'entretien Réseau 207
Outil 8. L'entretien Réseau en dix étapes 209
Outil 9. Présentation personnelle en 2 minutes (PP2M) .. 213
 Comment se présenter 213
 Structurer son discours 214
Outil 10. Plan de la PP2M 215
Outil 11. Exemple de PP2M 217
**Outil 12. Modèles de mot de remerciement
(manuscrits ou e-mail) 219**
Outil 13. Networktracking 221
Outil 14. Modèles de tableau de suivi Réseau 223
Outil 15. Modèle de compte rendu d'entretien Réseau ... 225
Outil 16. Diagnostic de Réseau 227

Outil 17. Testez votre degré de connexion	229
Outil 18. Test Réseau : les cartes de vœux	233
Outil 19. Test Réseau : les aptitudes au Réseau	235
Outil 20. Test Réseau : les facteurs de succès	239
Bibliographie	243
Index	247